

Mastrotto inventa le pelli “espresso”

Un servizio di pronta consegna per allargare l'offerta e i mercati



Magazzino al servizio di Gruppo Mastrotto



La presidente Chiara Mastrotto

Invio delle pelli in qualunque parte del mondo entro 48 ore, anche per ordini che richiedono piccoli quantitativi. È la garanzia offerta dal Gruppo Mastrotto Express, «un rivoluzionario servizio - spiega Chiara Mastrotto, presidente dell'azienda - che ha dato vita al più grande polo logistico al mondo per la fornitura di pelli in pronta consegna, con oltre 400 mila metri quadrati di pelle disponibili in oltre 1.200 colori suddivisi in più di 20 collezioni che si estendono su oltre 2.000 metri di scaffali».

Compleanno numero 60

Il Gruppo Mastrotto, leader in Europa nella lavorazione delle pelli bovine, festeggia quest'anno i 60 anni di attività, dopo aver chiuso il bilancio 2017 con un fatturato consolidato di 473 milioni di euro (era stato di 451 milioni nel 2016, +4,7%) e con un Ebitda del 10%. E pianifica un'ulteriore espansione verso i mercati

internazionali che, solo per il 2017, hanno costituito oltre l'80% dei ricavi complessivi. Nel 2018, il gruppo vicentino (oltre 2400 dipendenti, nove stabilimenti produttivi fra Arzignano e Chiampo oltre a quelli in Brasile, Indonesia, Tunisia e Messico, vendita in 110 Paesi di 4 continenti), ha inoltre consolidato la sua presenza in Italia investendo 15 milioni di euro in un nuovo stabilimento di 12 mila metri quadri nel distretto toscano di Santa Croce sull'Arno: sarà ultimato entro la prima parte del 2019 e darà lavoro a circa 50 nuovi dipendenti.

Strategia di diversificazione

Attivo nel mondo calzaturiero e della pelletteria, nell'automotive e nell'arredamento, ma anche nella nautica, nell'aviazione e nell'abbigliamento, il Gruppo Mastrotto ha proseguito la strategia di diversificazione avviata negli ultimi anni. Ed ora? «Ci stiamo concentrando - commenta la pre-

sidente Chiara Mastrotto - sul “livello successivo”, per consolidare il processo di internazionalizzazione del gruppo, continuando incessantemente in questo processo di avvicinamento alle esigenze del cliente, accorciando il “time to market” e venendo incontro alle esigenze di un mercato nel quale la competitività si traduce nella capacità di operare secondo le logiche del “ready to buy”. Convinti come siamo che la chiave del successo risiede nella capacità di innovare».

Fronte ambientale

E poi c'è il fronte ambientale. «Essere un player internazionale nel settore della concia comporta a nostro avviso - sostiene Chiara Mastrotto - grandi responsabilità nei confronti dei clienti, oltre che dei propri collaboratori e del territorio in generale. Per questo abbiamo investito in modo crescente negli anni per adottare soluzioni che monitorano costantemente i processi ed i parametri inquinanti e che riducono l'impatto ambientale della lavorazione delle pelli». Una politica che ha portato, si sottolinea dall'azienda, all'implementazione di processi di rifinizione a base acqua, alla costruzione di un impianto di depurazione nello stabilimento in Brasile e alla riduzione delle emissioni di CO2 grazie a quattro impianti di cogenerazione della potenza totale di 3.100 kW, realizzando una produzione combinata e simultanea di energia elettrica e termica. «L'attenzione alla salute negli ambienti di lavoro - conclude Chiara Mastrotto - è dimostrata anche dall'integrazione dei sistemi di gestione, con l'estensione a tutte le unità produttive in Italia della certificazione ISO 14001».

Stefano Vietina